

ANÁLISIS RAZONADO 3T2025

Los **ingresos por venta** de AquaChile alcanzaron los **USD 1.369 millones** durante el periodo enero-septiembre de 2025 y **utilidades por USD 168 millones** con *fair value*, superior a los **USD 87 millones** de utilidad logrados en el mismo periodo en 2024.

Los mejores resultados se explican principalmente por un **buen desempeño operacional y mayores volúmenes de venta**, logrando un margen EBITDA últimos 12 meses de 17,2%.

La empresa no mantiene deuda con bancos e instituciones financieras.

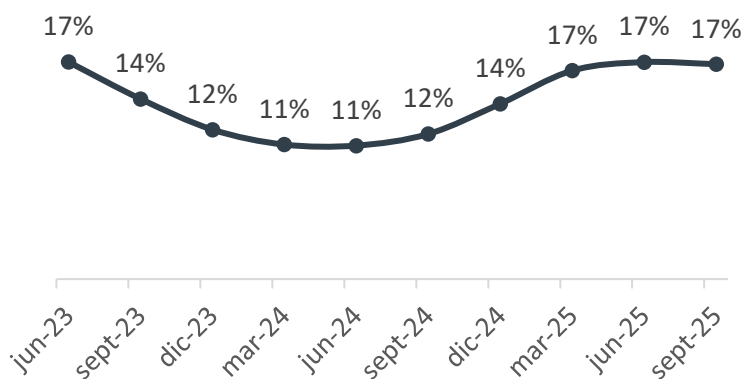
1. RESUMEN DEL PERIODO AL CIERRE DEL 30-SEPTIEMBRE-2025

- Los **ingresos por venta** alcanzaron los **USD 1.369 millones** durante el periodo de enero a septiembre de 2025, lo que significó un aumento de **16,2%** respecto al mismo periodo del año anterior.
- En términos acumulados, al cierre de septiembre los **costos de venta** fueron de **USD 1.005 millones**, un **11,9%** superior respecto al mismo periodo de 2024. Explicado principalmente por un mayor volumen de venta.
- A nivel acumulado, el **gasto de administración, distribución y ventas** fue de **USD 152 millones**, un 0,6% superior a la cifra del mismo periodo de 2024.
- El **EBITDA** sin *fair value*¹ acumulado durante el periodo de enero a septiembre de 2025 totalizó **USD 249 millones**, siendo un **52,1%** superior al EBITDA del mismo periodo del año 2024. Lo anterior debido principalmente a mayor volumen de venta y un mejor desempeño operacional.
- La **utilidad neta** sin *fair value* del período enero a septiembre de 2025 fue de **USD 157 millones**, cifra superior en USD 66 millones respecto de lo alcanzado en el periodo enero a septiembre de 2024. Al considerar el efecto *fair value*, el resultado neto muestra una utilidad de **USD 168 millones**, cifra que representa un aumento de USD 81 millones respecto al periodo enero a septiembre de 2024.
- Al cierre de septiembre de 2025 AquaChile no mantiene deuda con bancos e instituciones financieras.

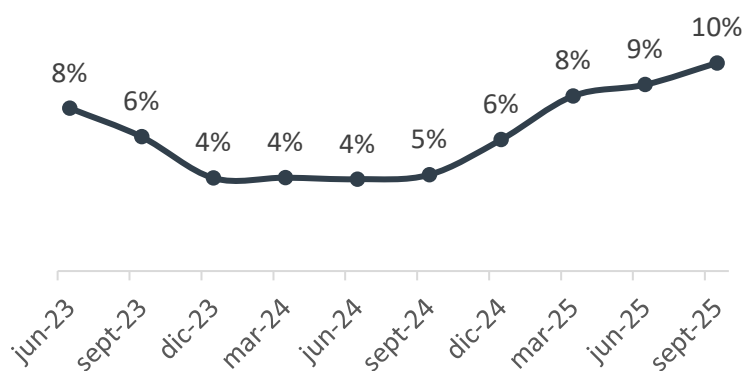
¹ *Fair Value* acumulado al tercer trimestre 2025 es de USD 18 millones

Otros indicadores

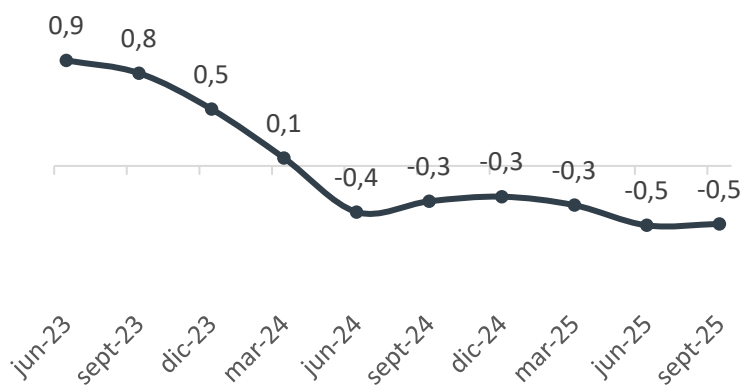
Margen EBITDA U12M*



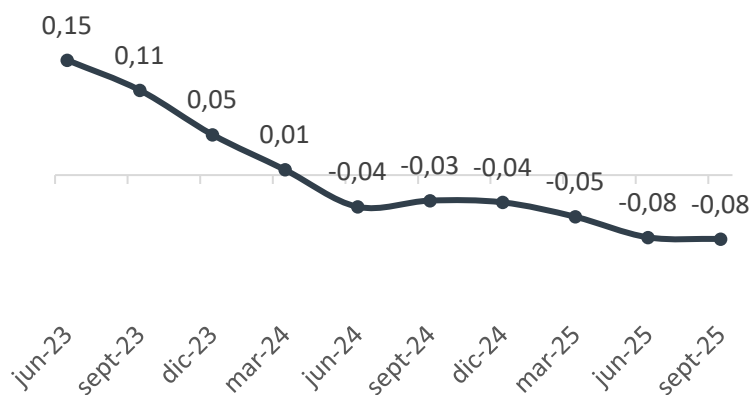
ROIC (U12M)*



DFN/EBITDA U12M*



DFN/Patrimonio



Nota: **Margen EBITDA** últimos 12 meses. **ROIC**: Retorno sobre capital invertido: Resultado operacional sin *fair value* últimos 12 meses * (1 – Tasa de impuesto) / (Patrimonio + Deuda Financiera – Efectivo y equivalentes al efectivo) promedio últimos 4 trimestres. **DFN**: Deuda financiera neta.

* No considera efecto *fair value*.

2. CONTEXTO DE MERCADO

Durante los primeros 9 meses del 2025, la oferta global de salmón atlántico creció un 13% respecto al mismo periodo del año 2024, impulsada principalmente por la industria noruega y, en menor grado, por la industria chilena.

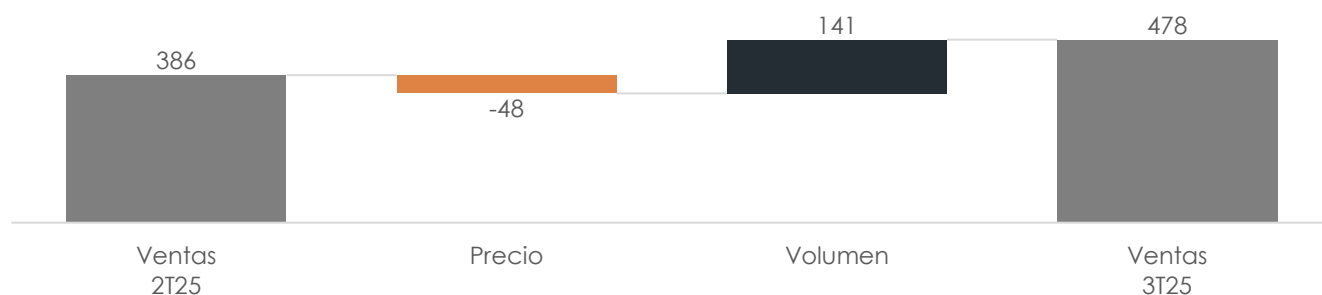
Este crecimiento en la oferta, la más alta observada los últimos años, ha puesto presión en los precios de mercado, los cuales se han ajustado a la baja, en los principales mercados para Chile: Estados Unidos y Brasil.

Sobre el salmón del pacífico, los precios de venta durante el tercer trimestre se han mantenido estables a nivel global, con una leve tendencia a la baja en Japón. En el resto de los mercados, se observa un continuo crecimiento en las ventas de filetes, lo que aumenta su competitividad en mercados en desarrollo.

3. RESUMEN RESULTADOS TRIMESTRALES

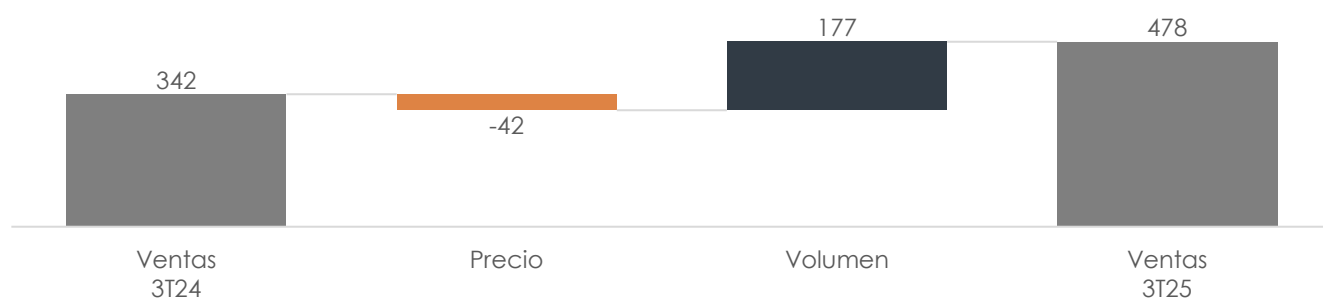
Ingresos por ventas

Los ingresos por ventas durante el tercer trimestre de 2025 fueron de USD 478 millones, aumentando un 24,0% respecto al segundo trimestre de 2025. Este resultado se explica principalmente por mayores volúmenes de venta.



Cifras contenidas en gráficos corresponden a millones de dólares americanos

Respecto a la variación interanual, los ingresos por venta en el tercer trimestre de 2025 fueron un 39,6% mayor a lo alcanzado durante el mismo periodo de 2024, explicado principalmente por mayores volúmenes de venta.



Cifras contenidas en gráficos corresponden a millones de dólares americanos

Costos de venta

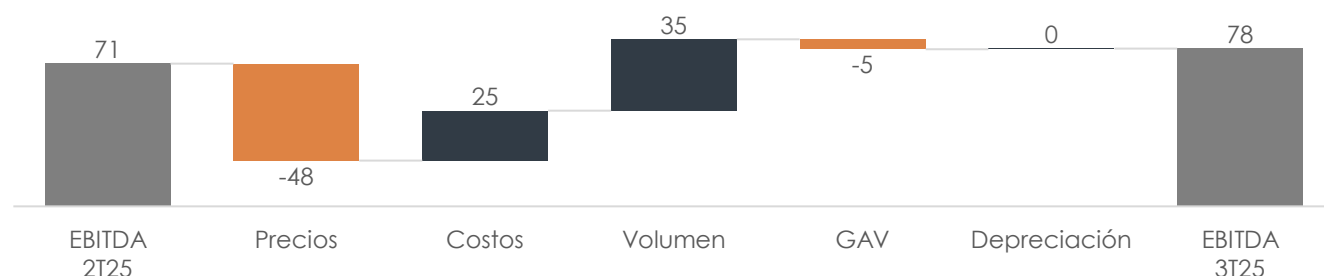
Los costos de venta durante el tercer trimestre de 2025 alcanzaron los USD 358 millones, un aumento de USD 80 millones (+29%) versus el segundo trimestre de 2025, explicado principalmente por un mayor volumen de venta.

Gastos de administración y venta

Los gastos de administración y venta durante el tercer trimestre de 2025 fueron USD 55 millones, un aumento del 9,8% respecto al segundo trimestre de 2025, representando un 11,4% de las ventas,

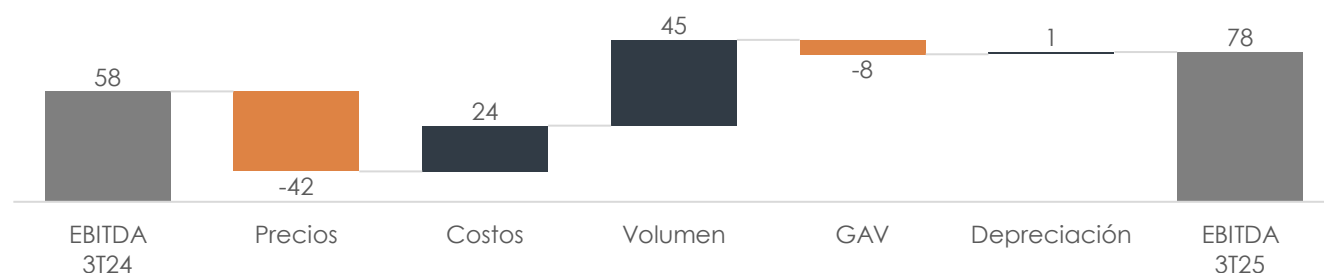
EBITDA

El EBITDA antes de *fair value* alcanzó los USD 78 millones en el tercer trimestre de 2025, un aumento de 10,8% con respecto a los USD 71 millones alcanzados el segundo trimestre de 2025. Lo anterior, debido principalmente a un buen desempeño operacional, un amplio portafolio de mercados, y mayores volúmenes de venta.



Cifras contenidas en gráficos corresponden a millones de dólares americanos

Respecto al mismo período del año anterior, El EBITDA sin *fair value* tuvo un aumento de USD 20 millones, equivalente a un 35,7%. Lo anterior, explicado por un mejor resultado, asociado a menores costos de venta y un mayor volumen de venta.



Cifras contenidas en gráficos corresponden a millones de dólares americanos

Margen EBITDA

Acumulado últimos 12 meses	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25
Margen EBITDA Total ¹	14,5%	12,0%	10,8%	10,7%	11,6%	14,1%	16,7%	17,4%	17,2%

Trimestral	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25
Margen EBITDA Total ¹	12,5%	5,1%	10,5%	15,3%	16,9%	14,5%	19,8%	18,3%	16,4%

Utilidad neta²

La utilidad neta sin *fair value* al cierre del tercer trimestre de 2025 alcanzó los USD 48 millones, USD 5 millones mayor respecto a lo alcanzado el segundo trimestre de 2025, aumento que se explica principalmente por un mayor EBITDA.

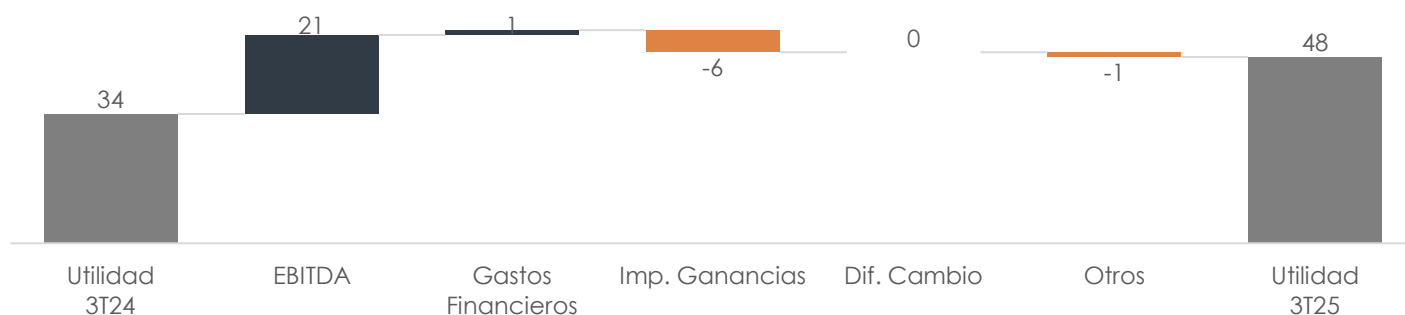


Cifras contenidas en gráficos corresponden a millones de dólares americanos

¹ Excluye resultado de *fair value*.

² Otros considera: Otras ganancias (pérdidas), ingresos financieros y depreciación.

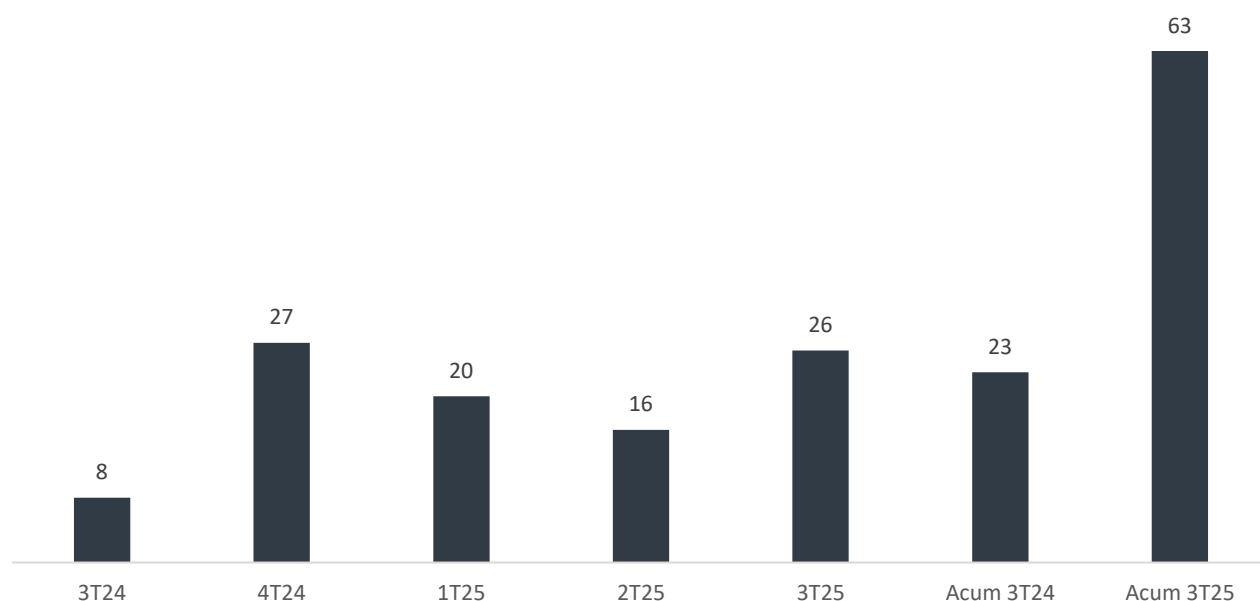
Respecto de la variación interanual, la utilidad neta sin fair value al cierre del tercer trimestre de 2025 fue de USD 14 millones superior a lo alcanzado el tercer trimestre de 2024, explicado por un mejor desempeño en EBITDA.



Cifras contenidas en gráficos corresponden a millones de dólares americanos

Inversiones en activo fijo

En el tercer trimestre de 2025, las inversiones realizadas alcanzaron los USD 26 millones, un aumento de USD 10 millones respecto del segundo trimestre de 2025 y un aumento de USD 18 millones comparado con el mismo trimestre del año 2024.



Cifras contenidas en gráficos corresponden a millones de dólares americanos.

4. BALANCE Y RATIOS FINANCIEROSBalance

USD M	30-09-2025	31-12-2024
Total activos corrientes	1.423.442	1.231.548
Total activos no corrientes	895.474	891.750
Total activos	2.318.916	2.123.298
Total pasivos corrientes	300.304	297.961
Total pasivos no corrientes	191.199	163.626
Participaciones no controladoras	989	1.498
Total patrimonio	1.826.424	1.660.213
Total pasivos y patrimonio	2.318.916	2.123.298

Los activos totales a septiembre de 2025 aumentaron en USD 195,6 millones respecto del saldo de diciembre del año anterior, explicado principalmente por:

1. Aumento de activos biológicos corrientes de USD 79,8 millones.
2. Aumento de efectivo y equivalentes al efectivo en USD 92,1 millones.
3. Aumento de deudas comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes de USD 76,8 millones.
4. Aumento de cuentas por cobrar a entidades relacionadas corrientes de USD 11,2 millones.
5. Disminución de inventarios corrientes de USD 86,4 millones, principalmente por menor stock de producto terminado.
6. Disminución de activos por impuestos corrientes no corrientes de USD 8,0 millones.

Los pasivos totales a septiembre de 2025 aumentaron en USD 29,9 millones respecto del saldo de diciembre del año anterior, explicado principalmente por:

1. Aumento de pasivos por impuestos diferidos no corrientes de USD 28,2 millones.
2. Aumento de pasivos por impuestos corrientes de USD 21,0 millones.
3. Disminución de cuentas por pagar a entidades relacionadas corrientes de USD 15,3 millones.
4. Disminución de cuentas comerciales y otras cuentas por pagar corrientes de USD 6,9 millones.

Deuda financiera neta

USD MM	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25
Préstamos bancarios Corrientes	0	0	0	0	0
Préstamos bancarios No Corrientes	0	0	0	0	0
Instrumentos derivados Corrientes	8	1	3	5	1
Deuda bruta	8	1	3	5	1
Efectivo y equivalente al efectivo	61	59	94	148	151
Deuda financiera neta	-53	-58	-91	-144	-150

Principales indicadores financieros y operacionales

Índices de Liquidez (veces)	30-09-2025	31-12-2024
Liquidez corriente (a)	4,7	4,1
Razón ácida (b)	1,6	0,9

Índices de Endeudamiento (veces)	30-09-2025	31-12-2024
Razón de Endeudamiento (c)	0,3	0,3
Razón de Endeudamiento Neto (d)	-0,1	0,0
Endeudamiento neto / EBITDA (e)	-0,5	-0,3
Deuda corto plazo sobre deuda total (f)	0,6	0,6
Deuda largo plazo sobre deuda total (g)	0,4	0,4
Cobertura de gastos financieros (h)	963,9	32,7

Índices de Actividad (veces)	30-09-2025	31-12-2024
Rotación de inventarios (i)	1,3	2,4
Rotación de inventarios (j)	7,5	10,0

(a) Liquidez corriente = (Total activos corrientes) / (Total pasivos corrientes)

(b) Razón ácida = (Total activos corrientes - Inventarios - Activos biológicos corrientes) / (Total pasivos corrientes)

(c) Razón de endeudamiento = (Total pasivos) / (Total patrimonio)

(d) Razón de endeudamiento neto = (Otros pasivos corrientes y no corrientes - Efectivo y equivalentes / Patrimonio)

(e) Endeudamiento neto / EBITDA = Otros pasivos corrientes y no corrientes - Efectivo y equivalentes / EBITDA sin FV (últimos doce meses)

(f) Deuda corto plazo sobre deuda total = (Total pasivos corrientes / Total pasivos)

(g) Deuda largo plazo sobre deuda total = (Total pasivos no corrientes / Total pasivos)

(h) Cobertura de gastos financieros = EBITDA sin FV (últimos doce meses) / Costos financieros (últimos doce meses)

(i) Rotación de inventarios = Costo de venta (últimos doce meses) / (Inventarios + Activos biológicos)

(j) Rotación de inventarios (excluye activos biológicos) = Costo de venta (últimos doce meses) / Inventarios

5. ANÁLISIS DE RIESGO

Dentro de los efectos adversos que podrían impactar los resultados de Empresas Aquachile S.A. se incluyen los siguientes:

Riesgo de crédito y liquidez

El riesgo de crédito a clientes es minimizado mediante la contratación de seguros de crédito, cartas de crédito, confirmadas con bancos chilenos, y la venta en modalidad contra entrega, así como también, cuando el cliente paga el total de la compra por anticipado.

Con respecto a la liquidez, la compañía mantiene una política adecuada en la contratación de facilidades crediticias a largo plazo e inversiones financieras temporales. Al 30 de septiembre de 2025, la razón de liquidez corriente es de 4,7 veces, mientras que la relación deuda neta a patrimonio alcanza -0,1 veces. En tanto, la relación deuda de corto plazo respecto de la deuda total es de 0,6 veces. Por su parte, la cobertura de gastos financieros asciende a 963,9 veces, generando suficiente holgura para el pago de los intereses de las obligaciones financieras.

Política de dividendos

El nivel de utilidades de Empresas Aquachile S.A. así como su capacidad para cumplir sus obligaciones y, potencialmente, pagar dividendos dependen principalmente de la recepción de dividendos y distribuciones por parte de sus filiales, sus inversiones patrimoniales y de las empresas relacionadas. El Directorio de la sociedad acordó provisionar trimestralmente un dividendo equivalente al 30% de la utilidad líquida distribuible del ejercicio del año, el cual podría estar sujeto a restricciones y contingencias.

Condiciones económicas globales o locales

La compañía se encuentra expuesta a las condiciones económicas locales y globales que podrían generar una disminución en el poder adquisitivo de las personas, impactando la demanda de algunos productos que produce y/o comercializa, y afectando, además, los hábitos de alimentación de los consumidores, quienes podrían preferir otros alimentos y/o sustituir parcialmente el consumo de proteínas.

Para mitigar lo anterior, la compañía cuenta con una significativa inversión en creación de marcas fuertes y una alta calidad de sus productos, permitiendo generar lealtad en sus clientes y minimizar posibles variaciones de demanda. Además, sus productos están habilitados -o en proceso de habilitación- para ingresar a los principales mercados del mundo, lo que representa la posibilidad de llegar a más de 4.200 millones de personas, las que representan más del 85% del PGB global. Con esto,

la compañía tiene una alta flexibilidad para alternar mercados frente a alteraciones significativas en alguno de ellos.

Tendencia cíclica de la industria de salmones

La industria de las proteínas y los resultados de la compañía pueden presentar una tendencia cíclica, determinada, mayoritariamente por los precios internacionales de los *commodities*.

Dado lo anterior, los resultados de la compañía pueden verse afectados por la volatilidad de los valores de éstos, especialmente, por los precios internacionales de las materias primas (tal como ocurrió en los últimos años con el precio de los aceites y otras materias primas), los cuales representan un alto porcentaje de sus costos operacionales.

Otros insumos y servicios relevantes, que pueden estar sujetos a importantes fluctuaciones de precio, son la energía, los combustibles y el transporte. El precio de la energía en Chile se ve influenciado tanto por factores climáticos e hidrológicos como por los precios de los combustibles utilizados en la generación eléctrica y la variación del tipo de cambio USD/CLP.

Para mitigar esto último, la compañía se encuentra comprometida con la sustentabilidad y la búsqueda constante de nuevas fuentes de energía renovable, persiguiendo siempre la eficiencia en el consumo y la disminución de su huella de carbono a través del control de sus procesos y equipos, así como también, del uso de combustibles limpios.

Fluctuación del tipo de cambio

El riesgo remanente asociado a la volatilidad del tipo de cambio se administra a través de la suscripción de instrumentos de cobertura que minimizan la exposición a las diferentes monedas de los mercados donde se opera.

Presencia de enfermedades

La compañía no se encuentra exenta al riesgo de contagio de enfermedades animales y/o humanas tales como el virus ISA, *bloom* de algas, SRS e IPN y COVID-19 (la FDA y el USDA³ han establecido y enfatizado que la información epidemiológica y científica actual indica que no hay transmisión del COVID-19 a través de los alimentos y/o de su material de embalaje), entre otras.

³FDA: Food and Drug Administration es la agencia del gobierno de los Estados Unidos responsable de la regulación de alimentos (tanto para personas como para animales), medicamentos (humanos y veterinarios), cosméticos, aparatos médicos (humanos y animales), productos biológicos y derivados sanguíneos. USDA es el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos responsable de desarrollar y ejecutar políticas de ganadería, agricultura y alimentación, asegurando, entre otros, la seguridad alimentaria.

Asimismo, existe un riesgo de que la infección y/o contaminación de otros actores chilenos de la industria tengan efectos negativos sobre la compañía, obligándola al cierre temporal de parte de sus instalaciones productivas (plantas de proceso, centros de distribución, entre otras) y/o de algún mercado de exportación para todos los actores de la industria chilena.

Es importante mencionar que la compañía se encuentra integrada verticalmente, lo que le permite contar con una trazabilidad de sus productos a lo largo de la cadena y, con ello, implementar los más estrictos controles sanitarios en cada una de las etapas productivas. De esta manera disminuye el impacto de situaciones como las descritas anteriormente, asegurando la inocuidad y calidad de sus productos.

Cambios en el marco regulatorio medioambiental o sanitario

Los cambios regulatorios en materias sanitarias, medioambientales o de concesiones pueden afectar significativamente la operación, desarrollo y resultado del negocio. Por este motivo, la compañía ha realizado un trabajo constante para contar con las mejores prácticas y tecnologías en todas sus instalaciones, cumpliendo no sólo con la legislación vigente sino también, con los más altos estándares de auto exigencia ambiental.

Riesgo de contaminación, retiro de productos y responsabilidad civil

La compañía se encuentra expuesta a una serie de patógenos presentes en el medio ambiente, los que se pueden controlar, pero no eliminar por completo, pudiendo afectar los productos elaborados. Bajo este escenario, se realizan estrictos controles de calidad internos, los que se basan en las mejores prácticas productivas y certificaciones de calidad de organismos internacionales.

Asimismo, la integración vertical, que comprende el control de los procesos desde la fabricación del alimento para los peces hasta la distribución de los productos, permite reducir la incidencia de enfermedades o patógenos, como la *Listeria Monocytogenes*, *Salmonella*, *Escherichia Coli*, entre otras.

Frente a productos defectuosos (contaminados, alterados o mal etiquetados), se le puede solicitar a la compañía el retiro de éstos en el mercado. Un retiro generalizado de dichos productos podría ocasionar pérdidas significativas dado los costos asociados, así como también, la destrucción del inventario del producto y pérdidas en las ventas por falta de disponibilidad del producto durante un período determinado.

Estas situaciones descritas, pese a ser mitigadas por estrictos controles de calidad y con contratación de pólizas de seguro, pueden ocasionar publicidad adversa, daño a la reputación y pérdida de

confianza del consumidor, generando un efecto negativo en los resultados financieros y en el valor de las marcas.

En este sentido, es muy importante conocer la opinión de los consumidores y poder entregarles soluciones en los casos que lo requieran, motivo por el cual la compañía cuenta con diferentes canales de comunicación directa a través del área de Servicio al Cliente y Fidelización.

En la misma línea y con el objetivo de mantener la confianza de sus clientes y consumidores, así como de mitigar eventuales daños a la reputación, uno de los grandes focos de la compañía es mantener una estrecha relación con las comunidades vecinas, a través de un diálogo permanente para conocer sus inquietudes, generar lazos de confianzas y contribuir al desarrollo local.

Riesgo en el abastecimiento por parte de los proveedores de la compañía

La falla en el abastecimiento de alguno de los proveedores clave para la compañía puede afectar su producción y traer efectos adversos en sus resultados. Un incumplimiento en el abastecimiento de materias primas ya sea por falta del proveedor, paro de puertos de entrada u otros factores, puede comprometer la producción.

Para mitigar estos riesgos recién mencionados, la compañía cuenta con más de 3.000 proveedores, tanto a nivel nacional como internacional, privilegiando el talento local con el propósito de generar valor compartido.

Para ello, cuenta con distintos mecanismos como el Portal de Proveedores, canal en línea para gestionar la información de contacto, facturas y pagos a sus proveedores, y la Bolsa de Productos, convenio mediante el cual los proveedores pueden acceder a financiamiento con tasas de interés más bajas que las de mercado. Ambos instrumentos, facilitan el contacto directo con nuestros proveedores actuales e incentivan la incorporación de nuevos proveedores, cumpliendo con la normativa atiniente.

Desastres naturales

Los resultados de las operaciones de la compañía se pueden ver afectados por desastres naturales tales como terremotos, tsunamis o incendios, los que, además, pueden generar un potencial daño a sus activos fijos. Todos estos riesgos mayores están cubiertos con pólizas de seguro.

Posibles fallas en el manejo operacional

Una posible falla operacional que afecte a las comunidades donde la compañía cuenta con operaciones o al medioambiente, podría paralizar sus operaciones y afectar sus resultados.

La compañía realiza esfuerzos permanentes por contar con tecnología de punta que le permita estandarizar sus procesos y evitar fallas, capacitando a todos sus empleados para minimizar este riesgo.

Riesgos laborales

Al 30 de septiembre del año 2025, la compañía cuenta con 5.932 colaboradores. Una paralización de actividades por parte de grupos de trabajadores podría afectar su producción y, por consiguiente, sus resultados.

La compañía cuenta con un importante número de colaboradores con gran experiencia y trayectoria. El conocimiento y *expertise* acumulado de estas personas no es fácil de conseguir en el mercado. Para mitigar los riesgos de paro y salida de cargos críticos, se tienen implementadas las mejores prácticas de gestión de personas, donde se puede destacar: una marcada cultura de cómo hacer las cosas, planes de sucesión para cargos críticos y ejecutivos, la gestión del clima laboral, las negociaciones colectivas, capacitaciones, trabajo con familias de los colaboradores y políticas de compensaciones para estos mismos.

Cambio Climático

El cambio climático puede afectar negativamente la cadena de suministro y operaciones de la compañía. Los principales riesgos se relacionan con variaciones en las precipitaciones (sequías, inundaciones y/o tormentas) y aumento en las temperaturas en algunos sectores donde cuenta con instalaciones.

Estos cambios pueden afectar la oferta y demanda de productos acuícolas a nivel mundial, así como también, la disponibilidad de materias primas y los recursos naturales. Asimismo, pueden reducir la seguridad y continuidad en el suministro energético, lo que puede afectar los costos operativos y el bienestar de sus peces.

En la misma línea, la escasez de agua y los problemas de acceso a los recursos energéticos claves son un riesgo crítico para el negocio. Dichos problemas pueden reducir la rentabilidad y la eficiencia de la operación de la compañía, restringir proyectos e inversiones y aumentar los costos en caso de problemas de suministro de recursos.

El agua es un recurso fundamental dentro del proceso productivo, principalmente en la etapa de producción e industrial. De esta manera, la falta de este recurso puede afectar directamente al negocio. Por este motivo, la compañía ha implementado iniciativas que apuntan a un uso eficiente del recurso hídrico, incentivando la reducción en su consumo, así como también, su reutilización para procesos internos y proyectos con las comunidades vecinas a sus operaciones.

Por otra parte, las operaciones de la compañía dependen en gran medida de la electricidad y los gastos relacionados con este insumo, los que se encuentran entre los costos más relevantes. La interrupción o pérdida significativa del suministro de energía en cualquiera de sus instalaciones puede afectar la normal producción y entrega de productos a los clientes. En esa línea, la compañía ha fomentado el uso racional y eficiente de la energía, incorporando fuentes limpias y renovables a su matriz.

Asimismo, ha integrado los posibles efectos del cambio climático en la gestión permanente de sus operaciones y en su cadena de suministro, reconociendo la vulnerabilidad de los recursos naturales que son esenciales para realizar su actividad, procurando hacer más eficiente el uso diario de estos mismos.

A través de un desarrollo sustentable, hemos logrado reducir consistentemente año a año nuestra huella de carbono y el consumo de agua, así como también, aumentar el uso de energías limpias en nuestras operaciones e impulsar la economía circular.

La Compañía ha invertido en el mejoramiento de procesos productivos en línea con la sustentabilidad del negocio minimizando los impactos propios de la industria y mejorando las condiciones medioambientales.